

STUDI KASUS PENERAPAN KONSEP BIAYA RELEVAN DALAM KEPUTUSAN DISKON HARGA PUPUK NPK

Eny Rachmawati
Universitas Mayjen Sungkono Mojokerto
Email: Enyrachmawati96@gmail.com

ABSTRACT

Research actually aim the information on the maximum limit of discount given problem encountered by pupuk organik industries is the lack of information on the relevant cost dealing with the decision making on giving the discount. The objective of the case study is to supply the information on the maximum limit of the discount given. The method includes the use of relevant cost concept. The data analysis of the cost with the stages : (1) Classifying the cost based on its behaviours to know the fixed cost, the variable and semi variable one, (2) Determining fixed and variable element in semi variable cost by using least squares method, (3) Calculating variable cost per unit, and (4) Calculating the percentage of maximum discount is as much as contribution margin per unit Rp. 8.281,55 of normal selling price Rp. 25.000,- or as much as contribution margin ratio 33, 13 % and minimum selling price is as much as Rp. 16.718,55 per unit

Keywords : *relevant cost, selling price discount, kontribusi margin*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk memberikan informasi tentang batas maksimum diskon yang dapat diberikan karena belum tersedianya informasi biaya yang relevan dengan pengambilan putusan diskon. Berkenaan dengan hal tersebut maka penelitian ini membuktikan secara empiris penggunaan konsep biaya relevan, pengolahan data biaya dan tingkat kegiatan : 1. Pengklasifikasian biaya berdasarkan perilakunya untuk mengetahui biaya tetap, biaya variabel dan biaya semi variabel 2. Penentuan unsur tetap dan unsur variabel dalam biaya semi variabel metode kuadrat terkecil 3. Penghitungan biaya variabel per unit 4. Penghitungan persentase potong maksimal harga jual normal dan harga jual per unit. Hasil studi kasus berupa diskon maksimal sebesar margin kontribusi per unit Rp. 8.281,55,- dari harga jual normal Rp. 25.000,- per unit atau sebesar contribution margin ratio 33,13 % sehingga harga jual minimal Rp. 16.718,55 per unit

Kata kunci : *Biaya relevan, Keputusan discount, margin kontribusi*

PENDAHULUAN

Pada dasarnya, suatu perusahaan baik yang bergerak di bidang jasa,

manufaktur maupun, dagang menjalankan kegiatan operasionalnya untuk mencapai suatu tujuan, salah satunya yaitu

mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan dan mencapai laba semaksimal mungkin. Banyak industri kecil dan menengah yang masih belum berani memberikan diskon untuk pesanan yang diterima, sehingga berakibat hilangnya kesempatan untuk memperoleh tambahan keuntungan.

Kurang beraninya memberikan keputusan diskon seringkali disebabkan kurangnya pengetahuan tentang perilaku biaya dan konsep biaya relevan. Perilaku biaya pada dasarnya adalah hubungan antara jumlah biaya dengan perubahan tingkat kegiatan. Bila suatu biaya jumlahnya tetap dan tidak dipengaruhi oleh perubahan tingkat kegiatan dalam kisaran tertentu disebut dengan biaya tetap. Sedangkan bila jumlahnya berubah dan perubahannya proposional dengan tingkat kegiatan merupakan biaya variabel. Sedangkan biaya yang mempunyai unsur tetap dan unsur variabel disebut dengan biaya semi variabel. Pengetahuan tentang perilaku biaya yang terjadi dan menjadi beban perusahaan akan memberikan informasi bagi manajemen yang berguna bagi pengambilan keputusan untuk menerima atau menolak pesanan dengan harga di bawah harga normal.

Biaya relevan merupakan biaya yang patut dipertimbangkan dalam pengambilan keputusan. Pada dasarnya biaya relevan adalah biaya yang akan

berbeda jumlahnya di antara dua alternative atau lebih. Menurut Hongren (2008) biaya relevan adalah biaya yang akan terjadi dimasa yang datang dan berbeda diantara alternatif yang sedang dipertimbangkan di dalam suatu keputusan sedangkan menurut Mulyadi (2009) Suatu biaya yang jumlahnya akan berbeda diantara dua alternatif atau lebih pada umumnya yaitu biaya variabel, tetapi tidak selalu biaya tetap bukan merupakan biaya relevan, karena biaya tetap juga dapat berubah jumlahnya bila telah melampaui kisaran tertentu. Untuk membantu memberikan informasi biaya yang relevan dalam pengambilan keputusan manajemen sangat diperlukan klasifikasi biaya berdasarkan perilakunya, dan selanjutnya biaya perlu ditentukan jumlah biaya variabel dan biaya tetapnya.

Pada dasarnya, tingkat kegiatan perusahaan mencapai kapasitas normal berarti kegiatan belum mencapai tingkat kapasitas maksimum, sehingga perusahaan masih mampu melayani pesanan tambahan tanpa mempengaruhi jumlah biaya tetapnya. Bila tambahan biaya yang akan bertambah yaitu biaya variabel saja. Diskon yang dapat memberikan tambahan keuntungan harus lebih kecil dari margin kontribusi, maka akan mendatangkan keuntungan bagi perusahaan. Apabila ternyata pesanan tambahan dapat menghasilkan laba sedangkan harga jualnya

masih dibawah harga normal, maka menurut pengetahuan tentang perilaku biaya dan konsep biaya relevan, pesanan tambahan tersebut dapat diterima karena dapat mendatangkan keuntungan.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menggambarkan keadaan yang sesungguhnya terjadi dengan setepat mungkin. Dengan demikian, penelitian yang dilakukan ini adalah penelitian deskriptif dengan pendekatan studi kasus. Dalam metode diskriptif menggunakan pendekatan studi kasus karena penelitian ini dilakukan pada jumlah unit yang kecil sehingga memungkinkan adanya analisis yang mendalam.

Sumber Data

Berdasarkan sumbernya, maka data dalam penelitian yakni: data sekunder yang berupa data biaya dan data produksi perusahaan yang menjadi obyek penelitian dan studi pustaka yang meliputi data yang berasal dari laporan hasil penelitian.

Analisis Data

Analisis data dalam penelitian ini merupakan penerapan analisis kuantitatif dari informasi serta data CV Putra Pertiwi selama bulan 2011-2015 dengan analisis kuantitatif sebagai berikut:

1. Menggolongkan biaya tetap, biaya variabel dan biaya semi variabel.

Untuk membantu memberikan informasi biaya yang relevan dalam pengambilan keputusan manajemen, sangat diperlukan klasifikasi biaya berdasarkan perilakunya dan selanjutnya biaya perlu ditentukan jumlah biaya tetap dan variabelnya. Berdasarkan perilakunya biaya dibedakan menjadi biaya variabel, biaya tetap dan biaya semi variabel.

2. Pemisahan biaya semi variabel.

Pada metode kuadrat terkecil (*least square method*) ini dinyatakan bahwa hubungan antara biaya dengan volume kegiatan berbentuk hubungan garis lurus persamaan garis regresi $y = a + bx$. Rumus perhitungan a dan b adalah sebagai berikut:

$$b = \frac{n \cdot \sum xy - \sum x \cdot \sum y}{n \cdot \sum x^2 - (\sum x)^2}$$

$$a = \frac{\sum y - b \cdot \sum x}{n}$$

Rumus tersebut digunakan untuk mendapatkan unsur biaya tetap dan biaya variabel yang terdapat pada biaya semivariabel. Dimana y merupakan variabel tidak bebas (terikat) yang ditentukan oleh variabel x. Variabel y menunjukkan biaya (total biaya), sedangkan variabel x menunjukkan volume kegiatan. Di dalam persamaan tersebut, a menunjukkan unsur biaya tetap dan b menunjukkan unsur biaya variabel.

3. Menentukan biaya relevan.

Dengan mengklasifikasikan biaya berdasarkan perilaku dan identifikasi biaya semi variabel ke dalam unsur tetap dan variabel dapat diketahui jumlah total biaya variabel dan biaya variabel per unit. Biaya relevan merupakan biaya yang patut diperhitungkan dalam pengambilan keputusan. Karena biaya variabel tersebut akan berubah jumlahnya dengan adanya pesanan tambahan atas penjualan.

4. Diskon atau potongan maksimum

Bila tambahan masih dapat dilayani dengan memanfaatkan kapasitas menganggur, maka biaya yang akan bertambah yaitu biaya variabel saja. Dengan demikian harga jual minimal atas tambahan penjualan yaitu sebesar biaya variabel. Harga jual minimal sebesar biaya variabel per unit. Sedangkan diskon maksimal sebesar margin kontribusi per unit. Perhitungan potongan maksimum atas harga jual normal dengan rumus:

$$\text{Contribution Margin Ratio (CMR)} = (\text{CM/TR} \times 100\%)$$

Atau Diskon maksimum per unit sebesar

$$\text{Contribution Margin} = P - VC$$

Dengan

CMR : *Contribution margin ratio*

CM : *Contribution margin*

TR : *Total revenue*

P : *Price/unit*

VC : *Variable cost/unit*

HASIL DAN PEMBAHASAN

Klasifikasi Biaya Berdasarkan Perilakunya

a. Biaya Tetap

Biaya yang secara total tetap dan tidak dipengaruhi dengan perubahan tingkat kegiatan termasuk biaya tetap. Berdasarkan data yang diperoleh, maka tabel 1 menunjukkan biaya tetap.

Tabel 1 Klasifikasi Biaya Tetap

No	NAMA BIAYA	2011 (x 1000)	2012 (x 1000)	2013 (x 1000)	2014 (x 1000)	2015 (x 1000)
1	Biaya Tenaga Kerja Tak Langsung	105.200	105.200	105.200	105.200	105.200
2	Biaya perawatan Peralatan dan Gedung	6.500	6.500	6.500	6.655	6.655
3	Biaya Penyusutan Mesin	22.000	22.000	22.000	22.000	22.000
4	Biaya Penyusutan Gedung Pabrik	35.300	35.300	35.300	35.300	35.300
5	Biaya Asuransi Bagian Produksi	11.200	11.200	11.200	11.200	11.200
6	Biaya Gaji Bagian Penjualan	42.400	42.400	42.400	42.400	42.400
7	Biaya Gaji Administrasi dan Umum	208.300	208.300	208.300	208.300	208.300
8	Biaya Penyusutan Kendaraan Kantor	38.200	38.200	38.200	838.200	3.200
9	Biaya Penyusutan Gedung Kantor	25.700	25.700	25.700	25.700	25.700

10	Biaya Penyusutan Peralatan Kantor	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000
11	Biaya Asuransi Bag. Administrasi dan Umum	11.800	11.800	11.800	11.800	11.800
12	Biaya THR	27.000	27.000	27.000	27.000	27.000
	TOTAL BIAYA	545.600	545.600	545.600	545.600	545.600
	PRODUKSI/PENJUALAN	200	206	210	216	220

- b. Biaya Variabel perubahan tingkat kegiatan yaitu biaya variabel, sehingga biaya variabel per unitnya adalah tetap.
- Biaya yang secara total berubah dan berubahannya proporsional dengan

Tabel 2 Klasifikasi Biaya Variabel

No	NAMA BIAYA	2011 (x 1000)	2012 (x 1000)	2013 (x 1000)	2014 (x 1000)	2015 (x 1000)
1	Biaya Bahan Baku	1.667.000	1.669.000	1.740.000	1.780.000	1.920.000
2	Biaya Tenaga Kerja Langsung	1.380.000	1.395.000	1.420.000	1.445.000	1.457.000
3	Biaya Bahan Penolong	111.800	116.800	118.300	126.900	128.800
4	Biaya Solar Mesin	27.900	29.000	29.500	30.900	35.600
5	Biaya Pengemasan dan Pengiriman	48.400	48.900	50.300	51.900	53.400
6	Biaya Komisi Penjualan	17.300	18.300	18.200	19.400	22.600
7	Biaya Penagihan	3.000	3.300	3.500	3.650	3.700
	TOTAL BIAYA	3.255.400	3.280.300	3.379.800	3.457.750	3.621.100
	PRODUKSI/PENJUALAN	200	206	210	216	220
	BIAYA VARIABEL/UNIT	16.277	15.923	16.094	16.008	16.459

- c. Biaya Semi Variabel proporsional dengan perubahan tingkat kegiatan.
- Sedangkan biaya semi variabel secara total berubah. Namun, perubahan tidak

Tabel 3 Klasifikasi Biaya Semi Variabel

No	NAMA BIAYA	2011 (x 1000)	2012 (x 1000)	2013 (x 1000)	2014 (x 1000)	2015 (x 1000)
1	Biaya Listrik dan Air	28.000	28.898	28.900	28.870	29.900
2	Biaya Pemeliharaan Suku Cadang	1.536	1.544	1.558	1.593	1.597
3	Biaya Iklan	18.500	18.729	18.805	19.300	19.998
4	Biaya Telepon Bag. Pemasaran	14.460	14.449	14.589	15.036	15.770
5	Biaya Perawatan Gedung Kantor	10.114	10.269	10.366	10.561	10.884
6	Biaya Listrik dan Air Kantor	14.567	13.549	13.600	13.900	14.000
7	Biaya Lain-lain	6.200	6.550	6.700	6.748	6.788
	TOTAL BIAYA	93.377	93.988	94.518	96.008	98.937
	PRODUKSI/PENJUALAN	200	206	210	216	220

- Identifikasi Biaya Semi Variable ke dalam Unsur Tetap dan Variabel** Untuk kepentingan analisis biaya relevan, klasifikasi biaya berdasarkan perilakunya hanya dibutuhkan data biaya tetap secara

total dan biaya variabel saja. Oleh variabel harus diidentifikasi unsur tetap karenanya total biaya yang bersifat semi dan variabel.

Tabel 4 Identifikasi Unsur Tetap dan Variabel dalam Total Biaya

TAHUN	Y (x 1000)	X (x 1000)	XY (x 1000)	X ² (x 1000)
2011	93.377	200	18.675.400	40.000.000
2012	93.988	206	19.361.528	42.436.000
2013	94.518	210	19.848.780	44.100.000
2014	96.008	216	20.737.728	46.656.000
2015	98.937	220	21.766.140	48.400.000
n=5	476.828	1.052	100.389.576	221.592.000

$$a = 20.236.000$$

$$b = \frac{n \cdot \sum xy - \sum x \cdot \sum y}{n \cdot \sum x^2 - (\sum x)^2}$$

$$b = \frac{5 \times 100.389.576.000 - 1.052.000 \times 476.828.000}{5 \times 221.592.000.000 - (1.052.000)^2}$$

$$b = \frac{501.947.880.000 - 501.623.056.000}{1.107.960.000.000 - 1.106.704.000.000}$$

$$b = \frac{324.824.000.000}{1.256.000.000}$$

$$b=259$$

$$a = \frac{\sum y - b \cdot \sum x}{n}$$

$$a = \frac{476.828.000 - 259 \times 1.052.000}{5}$$

$$a = \frac{476.828.000 - 274.469.000}{5}$$

Berdasarkan analisis klasifikasi biaya berdasarkan perilakunya dan identifikasi unsur tetap dan unsur variabel dari total biaya semi variabel, maka:

Total biaya variabel = 259 x 220.000
= Rp 56.980.000,-

Sedangkan total biaya tetapnya yaitu Rp. 20.236.000,-

Tabel 5. Total Biaya Tetap (Biaya Tidak Relevan)

No	NAMA BIAYA	JUMLAH BIAYA
1	Biaya Tenaga Kerja Tak Langsung	105.200.000
2	Biaya Perawatan Peralatan dan Gedung	6.655.000
3	Biaya Penyusutan Mesin	22.000.000
4	Biaya Penyusutan Gedung Pabrik	35.300.000
5	Biaya Asuransi Bagian Produksi	11.200.000
6	Biaya Gaji Bagian Penjualan	42.400.000
7	Biaya Gaji Administrasi Dan Umum	208.300.000
8	Biaya Penyusutan Kendaraan Kantor	38.300.000
9	Biaya Penyusutan Gedung Kantor	25.700.000
10	Biaya Penyusutan Peralatan Kantor	12.200.00
11	Biaya Asuransi Bagian Administrasi dan Umum	11.800.000
12	Biaya THR	27.000.000
13	Elemen Tetap dalam Biaya Semi Variabel	20.236.000
	TOTAL BIAYA	565.836.000

Biaya tetap sebesar Rp 565.836.000,- tersebut merupakan biaya yang tidak patut dipertimbangkan dalam pengambilan keputusan dengan adanya pesanan tambahan atas penjualan. Karena selama perusahaan masih mempunyai kapasitas menganggur biaya tetap tersebut tidak akan berubah jumlahnya.

a. Biaya Relevan

Demikian juga berdasarkan analisis data dengan mengklasifikasikan biaya berdasarkan perilaku dan identifikasi biaya semi variabel ke dalam unsur tetap dan variabel dapat diketahui jumlah total biaya variabel dan biaya variabel per unit pada kapasitas sebesar 220.000 unit. Pada tabel 6 menunjukkan biaya variabel (biaya relevan).

Tabel 6. Biaya Variabel (Biaya Relevan)

No	NAMA BIAYA	JUMLAH BIAYA
1	Biaya Bahan Baku	1.920.000.000
2	Biaya Tanaga Kerja Langsung	1.457.000.000
3	Biaya Bahan Penolong	128.800.000
4	Biaya Solar Mesin	35.600.000
5	Biaya Pengemasan dan Pengiriman	53.400.000
6	Biaya Komisi Penjualan	22.600.000
7	Biaya Penagihan	3.700.000
8	Elemen variabel dalam Biaya Semi Variabel	56.980.000
	TOTAL BIAYA	3.678.080.000
	Biaya Variabel/unit	16.718,55

Biaya variabel sebesar Rp 3.678.080.000,- atau Rp 16.718,55 per unit tersebut merupakan biaya relevan atau biaya yang perlu diperhitungkan dalam pengambilan keputusan. Karena biaya variabel tersebut akan berubah jumlahnya dengan adanya pesanan tambahan atas penjualan.

Harga Jual Minimal / Potongan Maksimum atas Harga Jual Normal

Berdasarkan konsep biaya relevan, maka harga jual atas tambahan penjualan ditetapkan dengan hanya mempertimbangkan tambahan biaya yang akan terjadi. Bila tambahan penjualan masih dapat dilayani dengan memanfaatkan kapasitas menganggur, maka biaya yang akan bertambah yaitu biaya variabel saja. Dengan demikian harga jual minimal atas tambahan penjualan yaitu sebesar biaya variabel yaitu Rp 16.718,55 per unit. Sedangkan diskon maksimal sebesar margin kontribusi per unit dengan perhitungan menjadi.

Tabel 7 Perhitungan Margin Kontribusi

Harga Jual per unit	Rp 25.000,-	100 %
Total Biaya Variabel	Rp 16.718,55	66,87 %
Margin Kontribusi	Rp 8.281,45	33,13 %

Dengan demikian potongan maksimum yang dapat diberikan yaitu sebesar margin kontribusi yaitu Rp 8.281,45 per unit. Margin kontribusi sebesar Rp 8.281,45 per unit merupakan potongan maksimum,

karena bila pesanan tambahan atas penjualan diberikan potongan melebihi margin kontribusi, maka perusahaan akan menderita kerugian.

Perhitungan Biaya dan Tambahan Keuntungan dalam Keputusan Diskon

Harga jual yang belum dapat menghasilkan tambahan keuntungan dan tidak mengakibatkan kerugian sebesar biaya variabel yaitu Rp 16.718,55 per unit. Harga jual dengan harapan dapat menghasilkan tambahan keuntungan sebesar 25% dari harga jual normal Rp 25.000,- yaitu sebesar Rp 6.250,- per unit.

Jadi harga jual dari tambahan order sebesar Rp 22.968,55 per unit. Dihitung dari:

Biaya variabel Rp 16.718,55

Tambahan keuntungan Rp 6.250,00+

Harga jual tambahan Rp 22.968,55

Diskon yang diberikan kepada konsumen sebesar Rp 2.031,45 per unit. Dihitung dari:

Harga jual normal Rp 25.000,00

Harga jual tambahan Rp 22.968,55-

Diskon Rp 2.031,45

Tambahan keuntungan yang dapat diperoleh dengan adanya tambahan order adalah:

Rata-rata kapasitas normal tiap hari : 10 ton (2.000 unit).

Rata-rata kapasitas maksimal tiap hari : 12 ton (2.400 unit).

Rata-rata kapasitas menganggur tiap hari : 2 ton (400 unit).

Dikemas @ 5 kg.

Perusahaan akan mendapat tambahan keuntungan sebesar:

$(Rp\ 22.968,55 - Rp\ 16.718,55) \times 400\ unit =$
Rp 2.500.000,-

Kesimpulan

Biaya tetap tidak perlu dipertimbangkan dalam pengambilan keputusan karena jumlahnya tidak berubah. Biaya yang perlu diperhitungkan dan dipertimbangkan dalam pengambilan keputusan yaitu biaya variabel saja. Karena biaya variabel akan berubah jumlahnya dengan adanya pesanan tambahan atas penjualan. Harga jual yang belum dapat menghasilkan tambahan keuntungan dan tidak mengakibatkan kerugian sebesar biaya variabel. Diskon maksimal sebesar margin kontribusi dari harga jual normal. Diskon yang dapat memberikan tambahan keuntungan harus lebih kecil dari margin kontribusi (*contribution margin*). Dengan tambahan pesanan, keuntungan yang diperoleh perusahaan meningkat dan kontinuitas dapat terjamin di masa yang akan datang. Pesanan tersebut akan diterima dengan catatan tidak merusak harga pasar.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsini.2010. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta : Rineka Cipta Revisi 2010
- Harnanto. 2004. *Akuntansi Biaya: Untuk Perhitungan Harga Pokok Produk*. Jakarta: Gramedia.
- Hongren, Foster dan Datar. 2008. *Akuntansi Biaya dengan Pendekatan Manajerial*. Jakarta : Erlangga, anggota IKAPI.
- Indriantoro, Nur dan Bambang Supomo. 2002 *.Metodologi Penelitian Bisnis Untuk Akuntansi dan Manajemen*. Edisi Pertama. Yogyakarta: BPFE
- Kartadinata, Abas. 2000. *Akuntansi dan Analisis Biaya: Suatu Pendekatan Terhadap Tingkah Laku Biaya*.Jakarta:Rineka Cipta.
- Kusnadi,dkk. 2002. *Akuntansi Manajemen (Komprehensif, Tradisional dan Kontemporer)*. Malang : Universitas Brawijaya.
- Mulyadi. 2009. *Akuntansi Biaya Untuk Manajemen*. Yogyakarta : Sekolah Tinggi Ilmu Menejemen YKPN.
- Mulyadi. 2009. *Akuntansi Biaya, Penentuan Harga Pokok dan Pengenalan Biaya* Yogyakarta : Sekolah Tinggi YKPN.
- Nazir, Mohammad. 2005. *Metode Penelitian*. Jakarta : Ghalia Indonesia.
- Riyanto. 2004. *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Yogyakarta : Gajah Mada University Press.
- Sugiyono. 2004. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfa Beta.
- Sugiri, Slamet dan Sulistiningsih. 2004. *Akuntansi Menejemen Sebuah Pengantar*. Yogyakarta: Sekolah Tinggi YKPN.
- Supriyono, R.A. 2000. *Akuntansi Biaya, Penentuan Harga dan Penetapan Harga Pokok*. Yogyakarta: BPFE.
- Usry – Mats. 2009. *Akuntansi Biaya : Perencanaan dan Pengendalian*. Jakarta: Salemba Empat.